

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

有用性と信頼性の高い医薬品で世界の人々の健康に貢献し、企業価値を持続的に向上させる。

売上収益
1.2兆円以上

パイプライン価値
5000億円以上

コア営業利益率
30%以上

株式時価総額
7兆円以上

② 中長期の経営戦略

1. 患者さんのアウトカム最大化

アステラス製品へのアクセス維持と患者さんが享受するアウトカムを最大化する。

3. Rx+ビジネスの事業化

科学的根拠に基づくヘルスケアソリューションで心身の健康と自分らしい生活を実現する。

2. 重点領域への研究開発投資

がん免疫、標的タンパク質分解誘導、遺伝子治療、再生と視力の維持・回復にパイプライン価値を高める。

4. サステナビリティの強化

社会・環境への活動と基盤となるガバナンス強化でステークホルダーの信頼を獲得する。

③ 対処すべき課題

① 2025年度目標達成の課題

- ・ XTANDIの独占販売期間満了への対応が必要
- ・ 成果目標達成に向けた体制整備を加速

② 重点戦略製品の価値最大化

- ・ PADCEV、IZERVAY、VEOZAH、VYLOY、XOSPATAの売上拡大
- ・ 将来の売上収益拡大に向けた市場開発

③ 組織と人材の強化

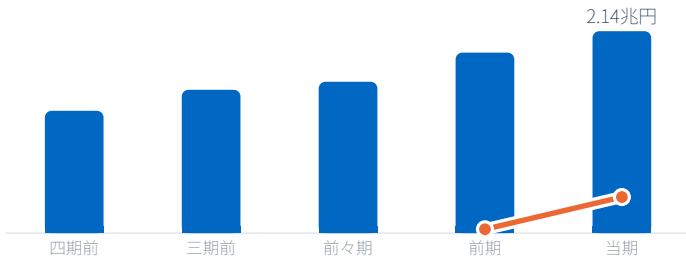
- ・ 適切なリスク判断でイノベーションできる環境構築
- ・ 目的を持った人材マネジメントとリーダーシップ育成
- ・ One Astellasで組織的に戦略を推進する体制整備

面接で使えるポイント

- ・ 経営計画2021で2025年度に売上1.2兆円以上・コア営業利益率30%以上を目指し…
- ・ XANDI独占販売期間満了に向けた課題克服のため、2024年度からGrowth Strategy等3つの全社的優先事項に…
- ・ 「先端・信頼の医薬で世界の人々の健康に貢献する」という存在意義のもと、科学の進歩を患者価値に変えるビジョンを実現する方針

証券コード 4503

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
2.14兆円営業利益率
17.9%財務健康度
28点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 69.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,132万円
医薬品内 8位/80社平均年齢
42.5歳
医薬品内 57位/80社平均勤続
15.4年
医薬品内 18位/80社女性管理職
19.7%
医薬品内 13位/41社男性育休
72.7%
医薬品内 24位/35社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考：【株式会社明治安田総合研究所×アステラス製薬株式会社】「企

